Novos tipos de empreendedores

Os empreendedores que estiverem em busca de abrir um novo negócio devem analisar quais são as oportunidades existentes e como eles podem aproveitá-las, em muitas situações, a depender do tipo de empresa que se pretende abrir, é bom que os empreendedores saibam que eles não estão sozinhos. Já existem no Brasil algumas entidades que buscam incubar a abertura de novos negócios, ou ainda, que estão em busca de acelerar o desenvolvimento e consolidação deles. Assim, é sempre importante avaliar quais são as possibilidades que estão disponíveis para quem busca abrir uma nova empresa.

Os efeitos da tecnologia, bem como, as inovações que estão surgindo devem ser observadas pelos empreendedores também quando estes estiverem planejando a abertura de suas empresas. Um aspecto importante é que muitos empreendedores vêm estudando abrir seus negócios já baseados em alguma tecnologia existente ou que esteja emergindo na atualidade. Assim, surge um novo modelo de negócios denominado de startups, esse tipo de empresa está cada vez mais na pauta de discussões de especialistas e consultores em empreendedorismo (SERTEK, 2012). Ainda, é importante entender como o jovem empreendedor pode aproveitar as oportunidades existentes para que possa empreender também, algumas dicas serão apresentadas ao longo desta aula.

Atualmente, torna-se impossível falar de empreendedorismo sem mencionar startups em algum momento, pois não existe uma única startup que não tenha nascido de um movimento empreendedor, é quase que um pr

requisito. As startups representam um grupo de pessoas que se juntam para desenvolver um modelo de negócio que possa ser repetido, escalável faça dentro de um cenário de elevada incerteza.

Portanto temos que as startups não são apenas empresas de tecnologia, mas que devido a ela, e as tecnologias de comunicação e informação, estão se espalhando e multiplicando pelo planeta e desta forma podemos afirmar que são oriundas "[...] da 4a Revolução Industrial, que tem como infraestrutura essencial à internet e o conhecimento das pessoas que estão "por trás" delas, fazendo com que elas aconteçam e realizem seus propósitos." (TAJRA 2019, p. 100)

O ponto focal de sua existência é a incerteza e o risco devido ao fato de sempre buscarem novos modelos de negócio, novas tecnologias, inovações que ainda não estão em estágio de maturidade e com isso nem podem ser comparadas com o mercado atual onde estão se inserindo. Mas uma coisa é certa, as Startups nascem para serem disruptivas, para quebrar paradigmas e com isso podemos compreender que sua gestão deverá ser tão distinta quanto sua constituição ou quanto o modelo de negócio que institui, pois, conforme TAJRA (2019, p. 100),

> Gerir uma startup exige uma nova forma de pensar e agir. Ter e atuar com uma postura empreendedora de forma contínua torna-se essencial, pois a cada momento, se for necessário, a empresa startups precisará aprender, medir, reaprender e adaptar-se para que possa se manter viva.

Como faltam parâmetros para as startups e suas novas formas de organização, só lhes resta sempre se manter atualizadas, c seu desempenho em grau elevado, o que resulta num intenso ciclo de aprendizado aplicado em um modelo de gestão bastante ágil e adaptativo. A imagem a seguir mostra as etapas deste modelo de gestão das startups:

Figura 1: Ciclo de Aprendizado - Modelo de gestão das startups | Tajra (2019, p. 100)

O ciclo de aprendizado que define o modelo Medição Aprendizado Validação de gestão das startups, de acordo com Tajra (2019, p. 101) "[...] está sempre em operação e, a cada fase, ele vai se modificando e se adaptando. Essa mudança contínua, em lidar com as incertezas e o risco de toda a operação, é o que caracteriza o ambiente organização de uma startup."

Existem muitos termos que podem ser associados às startups, um deles é velocidade, pois são negócios que passam por transformações drásticas muito velozmente, o que vem a ser classificado como um dos motivos que justificam suas taxas de mortalidade (SERTEK, 2012).

A velocidade representa praticamente um desafio de mindset, pois, de acordo com Tajra (2019, p. 101), o fato de "[...] os profissionais não conseguem se adaptar a essa cultura de negócio, visto que muitas vezes estão "presos" aos modelos de negócios tradicionais, a uma gestão "burocrática" e com excesso de formalidades para cumprir as várias fases de suas atividades.

No Quadro 1 estão apresentados alguns aspectos para quem deseja investir na criação de uma Startup:

Quadro 1: Principais aspectos da criação de uma startup.

Aspectos da criação de uma startup	Descrição
Identificação da dor de determinado público	O motivo da criação de uma startup deve ser a dor de um determinado público, pois, quando alguma parcela da sociedade não se sente contemplada pelas empresas e negócios existentes, ela acaba sendo percebida como potenciais clientes para um empreendedor. Geralmente ao identificar as necessidades desse público é comum que os empreendedores busquem gerar uma oportunidade de negócios para ele.
Inovação	As startups devem proporcionar inovação nos produtos, serviços ou processos que comercializa, sendo assim, é importante que se busque uma modelo de negócios que possa atender as necessidades do público. Importante também que as startups busquem apresentar vantagens competitivas em relação aos seus principais concorrentes, geralmente essa inovação deve ser buscada através de alguma inovação.

Atuar em cenários de incertezas	Os empreendedores devem buscar conviver com a incerteza em seus negócios, quando optam por atuar em um mercado novo, que ainda não está consolidado, é natural que as incertezas sejam ainda maiores. Sendo assim, é natural que esses profissionais busquem lidar com as adversidades dos seus negócios.
Modelo de negócio repetível e escalável	Dois termos que têm feito parte das discussões dos empreendedores que investem nas startups é repetível e escalabilidade. Em relação ao termo repetível temos que quando o empreendedor busca abrir uma startup ele deverá pensar em um negócio que pode atender uma alta demanda por seus produtos e serviços, portanto, ele precisa ter a capacidade de realizar os seus processos inúmeras vezes, o quanto os clientes estiverem dispostos a comprar. Já em relação ao termo escalável este apresenta que as startups precisam ter processos muito bem desenhados para que possam repetir seu modelo de negócio em outras cidades, estados e até países.

Time multiprofissional	As melhores startups possuem um time de trabalho de alto rendimento, geralmente eles são formados por pessoas com formações distintas e buscam entregar os melhores resultados em seus respectivos trabalhos. Salienta-se ainda, que o modelo de recrutamento e seleção das empresas que atuam no modelo Startups deve ser distinto das empresas mais tradicionais, por isso, é importante que a área de recursos humanos seja tratada como estratégica em seus negócios.
Networking	Os empreendedores que optam por abrir uma startup devem buscas estabelecer o máximo de relacionamento com outros empreendedores que atuam no mesmo modelo de negócios, essa troca é importante, pois, muitos dos problemas que um empreendedor enfrenta pode ser encontrado por outro, assim, evitam-se erros e aumenta a chance de acertos nos negócios. Muitas cidades no Brasil têm promovido encontros de empreendedores que atuam exclusivamente com o modelo de negócios das startups, assim, buscam criar um ecossistema favorável para consolidação destas empresas e surgimento de novos negócios.

Dedicação e empenho	Como todo negócio é esperado que o empreendedor possa se dedicar integralmente na fase inicial do negócio, no caso das startups temos que essa dedicação é ainda mais essencial, pois, assim será possível pensar em soluções inovadoras sempre que a empresa se deparar com algum problema.

Elaborado pelo autor (2022)

Há muito tempo existem incubadoras de empresas no Brasil. Algumas delas fazem parte de políticas e programas governamentais e outras estão mais vinculadas aos centros de pesquisas nas universidades. Essas incubadoras possuem, em sua maioria, máquinas, equipamentos, recursos financeiros e variados que possibilitam desenvolver uma empresa dentro dela, permitindo assim, que o negócio possa se desenvolver (SERTEK, 2012).

As incubadoras, por meio dos recursos públicos de fomento, selecionam e apoiam pequenas empresas que pretendem desenvolver determinado produto ou serviço, que faz parte de um setor econômico que o governo tem prioridade de investimento (SILVA, 2020). Muitas associações comerciais e entidades representativas do setor empresarial têm aberto instituições nos moldes das incubadoras para oferecer a oportunidade do desenvolvimento de novos negócios.

Quando uma empresa nasce, leva um certo tempo para conseguir sua clientela, se estabelecer, deixar de estar no vermelho, e para alguns empresários o processo pode ser tão longo quanto penoso, e neste caso existem as aceleradoras, estruturas institucionais destinadas a oferecer um

ecossistema que impulsione a organização de empresas, lhes oferecendo desenvolvimento, capacitação, networking, mentoria e até smo investimento.

Podemos caracterizar as aceleradoras como sendo entidades que mantém um processo de candidatura de novas empresas, aberto e cuja ênfase são as micro empresas. A entrada é permitida a empresas que já estejam constituídas, mas é sujeita a algumas condições, como apresentação de projeto que demonstra sua elevada capacidade e potencial de crescimento.

Em geral as Aceleradoras oferecem serviços de capacitação, de mentoria em conjunto com uma estrutura física de baixo custo (assim como nas incubadoras), e compartilhada, e de acordo com VIA (2018, online), as aceleradoras são subdivididas em:

- **Aceleradoras corporativas:** utilizam recursos de empresas para startups, utilizando um processo de desenvolvimento das mesmas, para suprir as necessidades de um setor;

- **Inovadoras:** São semelhantes as aceleradoras corporativas, porém possuem maior enfoque em obter lucro significativo na saída das startups, que possuem características de ser altamente inovadoras;

- **Universitárias:** Possuem maior foco no aspecto educativo do programa e no crescimento da startup, do que no potencial lucrativo da mesma;

- **Sociais:** São aceleradoras que tem por objetivo auxiliar o desenvolvimento de startups que tenham vertente para projetos sociais e que podem ou não, possuir lucro.

As entidades aceleradoras realizam dias onde selecionam empresas e promovem cursos e com isso escolhem os melhores negócios de acordo com seus modelos, com o histórico da equipe de envolvidos e podem até mesmo solicitar o plano de negócio. Estas aceleradoras buscam atrair jovens criativos e os selecionam para seus programas de investimento.

Jatos do exército que ficam em porta aviões no oceano geralmente decolam com o auxílio de cordões que praticamente agem como estilingues e aceleram estes jatos a velocidades incríveis como forma de compensação de suas pistas curtas, comparando com as aceleradoras, podemos perceber o mesmo efeito, pois a empresa acelerada eventualmente deixa a aceleradora para crescer por conta própria, mas faz isso após pegar grande impulso e ser capaz de se manter à frente de seus concorrentes, pelo menos por um bom período.

No universo neonatal as incubadoras são câmaras seladas que agem como suporte a vida de recém nascidos provendo oxigênio, nutrientes e permitindo monitoramento de sinais vitais, com isso podemos afirmar que para as empresas, seu tipo de incubadora também fornece suporte vital aos primeiros meses e anos de vida. De acordo com Abstartup (2017, online) as incubadoras são,

> [...] uma forma de estimular o empreendedorismo. Ela fortalece e prepara as pequenas empresas com o intuito de fazê-las sobreviver no mercado. É um local que abriga esses negócios, oferecendo estrutura capaz de estimular, fornecer e agilizar a transferência de resultados de pesquisa para atividades voltadas à produção.

O nascimento das incubadoras pode ser atribuído ao nascimento dos polos tecnológicos mundo afora, e no caso do Brasil, estes pólos começaram a

surgir por volta de 1984 e com o aval do CNPq (Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico) e onde as primeiras localidades foram São Carlos, no estado de São Paulo, Joinville, no estado de Santa Catarina, Campina Grande, no estado de Paraíba, Manaus, no estado do Amazonas, e Santa Maria, no estado do Rio Grande do Sul (SERTEK, 2012).

As incubadoras realizam um trabalho muito semelhante ao que faz o Sebrae com as micro e pequenas empresas, e assim como esta nobre instituição, também são sem fins lucrativos, sendo que a sua maior parte está vinculada a alguma instituição de ensino superior (SILVA, 2020).

Vale ressaltar que dificilmente uma empresa encontrará um ecossistema protetivo que ofereça tantas facilidades sem cobrar elevadamente por isso, o que cria, ao mesmo tempo, certa dependência, mas permite que estas empresas tenham grandes chances de sobreviverem aos temíveis dois primeiros anos.

Nos últimos anos o Brasil vem experimentando um aumento significativo do número de incubadoras que já passam de 370 e onde a justificativa para tal resultado está, mais uma vez, no apoio do Sebrae ao financiar um bom número destas incubadoras, e assim, promover mais uma vez o empreendedorismo. Na Figura 2 estão apresentados os principais serviços que podem ser ofertados por uma incubadora as empresas que estão em suas estruturas:

Figura 2: Serviços oferecidos pelas incubadoras às empresas que se encontram em sua estrutura | Elaborado pelo autor (2022)

É muito mais fácil e comum ver o impulso empreendedor entre os jovens do que em pessoas mais maduras, e, diga-se de passagem, não é o mérito aqui classificar ou buscar os motivos para este fato, o que se deseja é demonstrar porque este movimento deve ser nutrido, motivado.

Há algumas décadas que escolas da rede pública e particular do país estão buscando incentivar o empreendedorismo de forma a criar uma geração mais ávida a tirar ideias do papel, mais motivada aos desafios crescentes do mundo dos negócios. Os Jovens estão com o conhecimento em ebulição em suas cabeças, são capazes de ver o mundo com olhares de curiosidade e com isso, o desejo de empreender fica cada vez mais incontrolável.

Mas embora carreguem grande motivação, os jovens também precisam ser orientados, guiados nos caminhos do empreendedorismo, pois, de acordo com Sistema Firjan (2016), até mesmo os jovens, que tenham negócio próprio

ou em vias de abrir um, existe um efeito quase que inerente em ter a própria empresa, poder realizar seus sonhos, melhorar sua qualidade de v mas até mesmo este jovem deve ser orientado, ter apoio técnico constante.

Embora o jovem e sua elevada motivação, na maioria dos casos, transborde confiança, ainda necessita de apoio nas questões burocráticas, como a abertura da empresa, e em aspectos técnicos, em conselhos e até mesmo em detalhes da rotina empresarial que são novos para eles, “este apoio é bem-vindo no formato de coaching ou mentoring no planejamento da carreira e na gestão da empresa, e requer explicações detalhadas, contatos específicos e demonstração de todo o processo de empreendedorismo.” (SISTEMA FIRJAN 2016, p. 20)

O jovem empreendedor é notoriamente mais receptivo ao risco, o que pode ser bom ou ruim, dependendo de como este aspecto foi trabalhado, o que mais uma vez justifica a necessidade de orientação, de mentoria. Mas a aproximação deste jovem necessita ser em seu universo, que hoje é muito mais digital do que presencial, ou seja, a comunicação e seu canal precisam estar de acordo com o perfil deste jovem empreendedor digital.

Também chamado de nativo digital, o jovem empreendedor tem a facilidade de ter nascido com a informática em um estágio avançado, e com isso, se sua ideia for do universo online, por exemplo, terá mais facilidade em se organizar do que um imigrante digital, que teve que se adaptar a este novo universo com o passar dos anos.

Em um recado direto ao jovem empreendedor podemos dizer: arrisque, empreenda, mas se organize, compreenda. Pois o mundo é seu , ser conquistado, porém empreender não representa apenas a excitação dos desafios, pois empreender mexe com os sonhos de muitos, não somente do empreendedor.

Mas se um jovem deseja empreender, Sebrae, Endeavour, Governo, ONGs, pais e familiares devem todos incentivar, apoiar e contribuir para que seu legado empreendedor seja muito mais do que uma empresa de sucesso e que possa contribuir para o desenvolvimento da sociedade como um todo, da humanidade se possível.

Na Figura 3 estão elencadas algumas importantes dicas para os jovens que desejam empreender:

Figura 3: Principais dicas para empreendedores | Elaborado pelo autor (2022)

Os empreendedores devem sempre se preocupar em se dedicar às suas ideias de negócios, apesar de nem sempre ser possível colocar 100% de dedicação nele, é importante que o empreendedor saiba que somente muito esforço poderá transformar uma ideia em uma empresa. Muitos empreendedores contam com a oportunidade de conseguir abrir seus negócios já de maneira estruturada, contando com suporte como colaboradores, consultores e outros, mas esses casos não são a totalidade das histórias dos empreendedores, assim, tem se tornado cada vez mais comum que o empreendedor trabalhe sozinho no início da empresa, por isso, o seu sucesso acaba ficando dependente única e exclusivamente dele (SILVA, 2020).

A busca de informações também é ponto importante para quem deseja empreender, quanto mais informações forem levantadas, maior será a chance de se construir cenários para que o negócio possa funcionar no futuro da maneira esperada. O empreendedor deve buscar inúmeras fontes de informações, dentre as principais, destacam-se: associações do setoriais, imprensa especializada, institutos de pesquisas, conhecer o público alvo, buscar conhecer os principais fornecedores, analisar o mercado e o setor, por isso, é importante que o empreendedor participe de feiras e rodadas de negócios do setor em que pretende atuar. Todas as informações são bem-vindas para quem deseja ser empreendedor, por isso, o ideal é que o empreendedor mantenha uma postura de aprendizado constante.

A busca de apoio se faz necessário também, por isso, compete ao empreendedor analisar quais seriam os potenciais apoiadores da sua ideia de negócios. Há desde entidades como SEBRAE, aceleradoras, incubadoras e

também uma série de entidades que visam ajudar no fomento do empreendedorismo. A busca de um sócio também pode ser encarado como um apoio importante para quem deseja empreender. Sobre a busca de sócios esse é um assunto que sempre desperta muitas dúvidas, assim, é importante avaliar que um eventual sócio tenha algumas características especiais, são elas:

Figura 4: Características de um bom sócio | Elaborado pelo autor (2022)

A elaboração de um plano de negócios também é fator chave para o sucesso de qualquer negócio, assim, torna-se obrigatório que o jovem empreendedor busque conhecer todas as características desta ferramenta para fazer o seu melhor uso. Por fim, como última dica para quem deseja empreender destaca-se o fato de que é necessário buscar controles rígidos para todas as áreas da empresa, assim, é esperado que sejam evitados desperdícios de recursos financeiros e também não financeiros.

A busca pela capacitação, por novos conhecimentos e a manutenção de uma mente aberta são fatores chave para o sucesso em qualquer tipo de empreendedorismo, por isso, é importante avaliar o empreendedor busque de fato apresentar uma postura interessante frente a nova ideia de negócio (SILVA, 2020).

Atividade Extra

Conhecer formas de empreender utilizando-se da internet auxilia profissionais e gestores a descobrirem boas oportunidades para serem aproveitadas, sendo assim, a busca de informações deve ser uma prática constante. Acesse o link e conheça mais sobre as oportunidades que a internet oferece aos empreendedores: <https://www.youtube.com/watch?v=J-mL9NZXxFE>.

Referência Bibliográfica

ABSTARTUPS. **Incubadora De Empresas: O Que É E Para Que Serve?** 2017. Disponível em: <https://abstartups.com.br/incubadora-de-empresas-o-que-e-e-para-que-serve/>.

SERTEK, P. **Empreendedorismo.** Curitiba: Intersaberes, 2012.

SILVA, M. R. **Empreendedorismo.** Curitiba: Contentus, 2020.

SISTEMA FIRJAN. **Jovens empresários empreendedores,** 2016. Disponível em: <https://www.firjan.com.br/lumis/portal/file/fileDowr .jsp?fileId=2C908A8F58D545C90158DEB35F2B1A68&inline=1>.

TAJRA, S. F. **Empreendedorismo: conceitos e práticas inovadoras.** São Paulo: Érica, 2019.

VIA. **O que são aceleradoras?** Disponível em: <https://via.ufsc.br/serie-habitats-de-inovacao-aceleradoras/>.

Ir para exercício